

2. МОТ: По мере роста потерь рабочих мест почти половина рабочей силы в мире рискует потерять средства к существованию. Пресс-релиз 29 апреля 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_743036/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_743036/lang--en/index.htm). – Дата доступа: 5.09.2020
3. Эдельман, Р. Необходимость доверия / Р. Эдельман // Финансы и развитие. – 2020, Июнь. – Выпуск 57. – Номер 2. – С. 30-31.

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК ОАО «ВИТЕБСКДРЕВ»

*Самарин Н.А.  
Витебск, ВГТУ*

В соответствии с Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь, деревообработка входит в один из трех блоков отраслей, использование конкурентных преимуществ которых позволяет обеспечить качественный рост промышленности. При этом она рассматривается не только как традиционный сектор экономики, использующий местные сырьевые ресурсы, но и как экспортоориентированное производство. Практически вся номенклатура выпускаемых в отрасли товаров является как импортозамещающей, так и экспортоориентированной. Модернизация предприятий отрасли позволяет осуществлять диверсификацию экспорта и обеспечить выход на новые рынки Европы, Азии, Латинской Америки, Африки.

Цель работы – оценка зарубежных рынков сбыта и обоснование целесообразности увеличения экспортных поставок ОАО «Витебскдрев».

**Материал и методы.** Источники информации – данные текущего и статистического учета ОАО «Витебскдрев», данные международной статистики, результаты рыночных исследований. Методы исследования: маркетинговый анализ, сравнение, метод экономического анализа

**Результаты и их обсуждение.** Анализ деятельности ОАО «Витебскдрев» показал, что за исследуемый период произошло увеличение запасов, как в денежном выражении, так и в структуре краткосрочных активов организации. Их стоимость возросла на 1127 тыс. руб. (или на 21,8 %). Если в общей сумме краткосрочных активов организации в 2017 году удельный вес запасов готовой продукции составлял 24,1 %, то в 2018 году – 37,68 %. Срок хранения запасов увеличился на 38 дней.

Поэтому для предприятия актуальным является активизация сбыта, в том числе за счет расширения зарубежных рынков сбыта.

В настоящее время увеличение экспортных поставок возможно за счет реализации древесноволокнистых плит средней плотности (MDF). Данная продукция выпускается по новой технологии и соответствует международным нормам качества, что подтверждается наличием сертификатов

соответствия, выданных SIA «International Center for Quality Certification – ICQC». Согласно данным ОАО «Витебскдрев», поставки древесноволокнистых плит осуществляются в Латвию, Литву, Польшу, Германию, Бельгию, Нидерланды. Однако потребность данного вида продукции достаточно велика также в других странах.

Основными странами-импортерами плит MDF являются США, Германия, Польша, Австрия, Великобритания, Италия, Франция, Нидерланды, Китай, Чехия, Япония, Корея. В 2019 году общий объем импорта продукции этого вида составил 2769,57 тыс. долл. США [36].

Для оценки перспективности зарубежных рынков проанализированы факторы их привлекательности и степень риска (таблица 1).

**Таблица 1 – Профили стран по факторам привлекательности и риска**

Факторы	США	Германия	Польша	Австрия	Великобритания	Италия	Франция
<b>Привлекательность рынка</b>							
ВВП на душу населения, млрд. долл. США	21200	4040	605	459	2910	2030	2890
Цена импорта за 1 т, долл. США	381	441	327	471	467	362	565
Объем импорта, тыс. т.	3808,2	1748,5	1157,4	670,8	673,9	843,5	491,1
Годовой прирост в стоимостном выражении, %	-27	-13	-19	-2	-12	-12	-9
<b>Риски</b>							
Расстояние от г. Витебск до столицы, км	7511	1146	694	1462	2047	1962	2024
Инфляция, %	0,3	0,9	3,4	1,5	0,8	0,1	0,3
Концентрация стран-поставщиков	0,86	0,17	0,13	0,3	0,15	0,15	0,16
Таможенные пошлины, %	0,3	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9

Источник: составлено автором на основе [1].

Приведение исходных показателей в сопоставимый вид осуществлено с использованием формулы:

$$I_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{imin}}{x_{imax} - x_{imin}}, \quad (1)$$

где  $I_{ij}$  – сопоставимая оценка  $i$ -го показателя по  $j$ -той стране;  
 $x_{ij}$  – исходное значение  $i$ -го показателя по  $j$ -той стране;  
 $x_{imin}$  – минимальное значение  $i$ -го показателя;  
 $x_{imax}$  – максимальное значение  $i$ -го показателя.

В таблице 2 представлена сравнительная оценка стран по факторам привлекательности после приведения их к сопоставимому виду.

**Таблица 2 – Сравнительная оценка стран по факторам привлекательности и риска**

Факторы	США	Германия	Польша	Австрия	Великобритания	Италия	Франция
<b>Привлекательность</b>							
ВВП на душу населения, долл. США	1,00	0,17	0,01	0,00	0,12	0,08	0,12
Цена импорта за 1 т, долл. США	0,23	0,48	0,00	0,61	0,59	0,15	1,00
Объем импорта, тыс. т	1,00	0,38	0,20	0,05	0,06	0,11	0,00
Годовой прирост в стоимостном выражении, %	0,00	0,56	0,32	1,00	0,60	0,60	0,72
Среднее значение	2,23	1,59	0,53	1,66	1,36	0,93	1,84
<b>Риски</b>							
Расстояние от г. Витебска до столицы страны, км	1,00	0,07	0,00	0,11	0,20	0,19	0,20
Инфляция, %	0,06	0,24	1,00	0,42	0,21	0,00	0,06
Концентрация стран-поставщиков	1,00	0,05	0,00	0,23	0,03	0,03	0,04
Таможенные пошлины, %	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Среднее значение	2,06	1,36	2,00	1,77	1,44	1,21	1,3

Источник: составлено автором.

Реализовывать плиты древесноволокнистых целесообразно через оптового посредника. Для увеличения объемов поставок и оптимизации цены реализации, целесообразно использование скидки с цены в размере 5 % для партий продукции объемом от 100 м<sup>3</sup>.

Дополнительные текущие расходы при организации поставок на экспортный рынок включают транспортные расходы и затраты на производство дополнительного объема продукции (382200 руб). Рассмотрим результаты реализации продукции на новый для предприятия рынок - рынок Италии.

Доставку продукции целесообразно осуществлять железнодорожным транспортом вагонными партиями по 25 тонн: из Витебска до пограничной станции в Бресте (630 км), а затем – из Бреста до Италии (1996,4 км). Прогнозируемый объем поставок в год – 1200 м<sup>3</sup>, что соответствует 936 тоннам (по оценкам специалистов предприятия).

Расходы на доставку (с учетом величины транспортного тарифа на разных участках дорог) составляют:

– Витебск – Брест:  $1,79 \times 936 = 1675,4$  швейцарских франка;

– Брест – Рим:  $5,26 \times 936 = 4923,4$  швейцарских франка.

Общая стоимость доставки составит 6598,8 швейцарских франка, или 16272,6 бел. руб. При реализации продукции на экспорт на сумму 558600

бел. руб. прирост прибыли составит 67027,4 бел. руб., прирост чистой прибыли – 54962,5 руб. что свидетельствует об экономической целесообразности рассматриваемого предложения.

**Заключение.** Таким образом, для выявления перспективных рынков сбыта необходима их оценка по ряду факторов. Увеличение объема экспорта продукции ОАО «Витебскдрев» является целесообразным, что подтверждается экономическими расчетами.

#### Список литературы

1. Trade map [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.trademap.org>. – Дата доступа: 10.11.2020.

## СОСТОЯНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ

*Слепухина А.С.*

*Витебск, Витебский филиал Международного университета «МИТСО»*

Покупки в Интернете стали значительной частью всех покупок, совершаемых гражданами Беларуси. Ассортимент товаров, предлагаемых на интернет-площадках, мало отличается от ассортимента реальных магазинов. Поэтому доля покупок в интернет-магазинах неуклонно растет.

Цель работы – изучить насколько активно используются гражданами Беларуси различных возрастов и сфер деятельности возможности интернет-торговли.

**Материал и методы.** Материалом для написания работы послужили нормативно-правовые акты по данной теме, публикации в экономических журналах, издаваемых в Республике Беларусь. В качестве метода исследования использовался системный анализ.

**Результаты и их обсуждение.** На протяжении жизни человеку нужны различные ресурсы – пища, одежда, тепло. Согласно теории о потребностях человека А. Маслоу, на первом уровне находятся физиологические потребности в еде, воде, сне и сексуальных отношениях [6]. Все эти потребности, человек должен каким-то образом реализовать. Основной способ приобретения – покупка, за исключением реализации сексуальных потребностей.

Продажу различных товаров осуществляют различные магазины, как специализированные (продуктовые, промтоварные, хозяйственные), так и универсальные. Такие магазины работают согласно определенному графику, в котором указаны время работы магазина, время обеденного перерыва, а также выходные дни. Следовательно, осуществить покупку в таком магазине можно не в любой день и не в любое время.